

ISSN 0103-9466

**POLÍTICA SALARIAL E NEGOCIAÇÕES
COLETIVAS: A EXPERIÊNCIA DAS
CATEGORIAS PROFISSIONAIS METALÚRGICA
E TÊXTIL DO MUNICÍPIO DE SÃO PAULO NO
PERÍODO 1978-89**

Sandra Márcia Chagas Brandão

TEXTO PARA DISCUSSÃO

DISCUSSÃO nº 44

dezembro/1994

INSTITUTO DE ECONOMIA

UNICAMP

ISSN 0103-9466

**POLÍTICA SALARIAL E NEGOCIAÇÕES COLETIVAS:
A EXPERIÊNCIA DAS CATEGORIAS PROFISSIONAIS
METALÚRGICA E TÊXTIL DO MUNICÍPIO DE
SÃO PAULO NO PERÍODO 1978-89**

Sandra Márcia Chagas Brandão (*)

**(*) Mestre em Economia, Analista da Diretoria Adjunta de Análise Sócio-
Econômica da Fundação SEADE.**

Instituto de Economia, dezembro de 1994

**COMISSÃO DE PUBLICAÇÕES DO INSTITUTO DE
ECONOMIA/UNICAMP**

**Carlos Alonso Barbosa de Oliveira
José Ricardo Barbosa Gonçalves
Geraldo Di Giovanni (Coordenador)
Otaviano Canuto dos Santos Filho
Paulo Eduardo de Andrade Baltar**

FICHA CATALOGRÁFICA

Brandão, Sandra Márcia Chagas

Política Salarial e Negociações Coletivas: A experiência das categorias profissionais metalúrgica e têxtil do município de São Paulo no período 1978-89./Sandra Márcia Chagas Brandão. Campinas: UNICAMP/IE, 1994.

23 p. (Texto para Discussão. IE/UNICAMP, n. 44)

1. Política Salarial - São Paulo (SP) - 1979-1989. 2. Política econômica.
I. Título. II. Série.

Exemplares avulsos poderão ser obtidos com Neide Pereira Baldovinotti

**INSTITUTO DE ECONOMIA
UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
Comissão de Publicações
Caixa Postal 6135
13083-970 Campinas (SP)
f.: (0192) 39.2667
fax: (0192) 39.1512**

**POLÍTICA SALARIAL E NEGOCIAÇÕES COLETIVAS:
A EXPERIÊNCIA DAS CATEGORIAS PROFISSIONAIS METALÚRGICA E
TÊXTIL
DO MUNICÍPIO DE SÃO PAULO NO PERÍODO 1978-89**

Sandra Márcia Chagas Brandão *

Resumo

As políticas salariais fixadas pelo Estado têm sido um dos mais principais determinantes da evolução dos salários nominais no Brasil. Através da análise da experiência das categorias profissionais metalúrgica e têxtil do município de São Paulo, no período 1979-89, este estudo buscou avaliar em que medida esta influência foi relativizada pela reorganização do movimento sindical. A hipótese explorada foi que os critérios de recomposição salarial acordados nas datas-base se diferenciariam daqueles fixados nas leis salariais em função direta do poder de barganha de cada categoria profissional.

* Mestre em Economia. Analista da Diretoria Adjunta de Análise Sócio-Econômica da Fundação SEADE.

Uma característica peculiar ao processo de formação dos salários nominais no Brasil é a influência exercida sobre ele pelo Estado, através das políticas salariais. A partir da reorganização do movimento sindical, a extensão dos efeitos desta intervenção tornou-se dependente, em grande medida, da capacidade dos trabalhadores negociarem, com o empresariado, critérios para correção dos salários diferentes dos fixados nas leis salariais. Assim, o confronto entre as cláusulas salariais acordadas em uma negociação coletiva por um sindicato e as regras para correção dos salários instituídas pelo Estado pode fornecer importantes indicações quanto ao papel dos dois principais fatores institucionais que influenciam a trajetória dos salários nominais no Brasil. De um lado, por permitir avaliar o cumprimento do papel da política salarial e, de outro, por qualificar a eficácia da ação sindical das categorias profissionais.

O propósito deste texto é analisar as cláusulas salariais firmadas nos acordos coletivos pelas categorias metalúrgica e têxtil do município de São Paulo, no período 1978 a 1989, contrapondo-as às regras para reajuste dos salários fixadas nas várias políticas salariais vigentes naqueles anos. A escolha destas categorias como objeto de estudo justifica-se pelo fato de possuírem graus de organização sindical diversos, estarem inseridas em setores produtivos com posições diferenciadas na dinâmica econômica e serem ligadas a centrais sindicais com orientações distintas.

A hipótese a ser explorada na análise é que os sindicatos destas categorias profissionais, partindo do reajuste mínimo garantido nas leis salariais, tenderiam a negociar critérios de correção para os salários que se afastariam dos previstos naquelas em função direta do poder de barganha da categoria. A política salarial é entendida, portanto, como instrumento através do qual o Estado define o patamar mínimo para recomposição dos salários nominais e os avanços obtidos frente a ela podem ser considerados indicações da capacidade da ação sindical de sobrepor-se às determinações impostas pela lei.

Ainda que as diferenças de poder de barganha entre as categorias profissionais se manifestem nas várias cláusulas que compõem os acordos coletivos firmados por elas, considera-se que os resultados obtidos nas cláusulas salariais podem ser tomados como um indicador sintético desta capacidade diferenciada de negociação. Assim,

nos itens seguintes, buscar-se-á avaliar quando e como a manifestação de um suposto diferencial de poder de barganha entre as categorias metalúrgica e têxtil permitiu a superação dos índices instituídos nas políticas salariais, que, ao definir o reajuste mínimo para os salários, constituiriam um instrumento de proteção dos rendimentos dos assalariados tanto mais fundamental quanto mais frágil a categoria profissional.

1. O poder de barganha das categorias profissionais metalúrgica e têxtil: elementos para uma diferenciação

O poder de barganha de uma categoria profissional pode ser definido como sua capacidade de obter, nas negociações diretas com o empresariado, conquistas frente aos parâmetros mínimos formulados pelo Estado para regular as relações capital-trabalho. Considerada a questão salarial, o poder de barganha de uma categoria poderia ser avaliado através dos avanços em relação aos critérios de recomposição definidos nas leis salariais.

Inexistindo restrições político-institucionais às negociações coletivas, o poder de barganha de uma categoria profissional dependeria de fatores estruturais, associados a características do setor produtivo a que ela pertence, e da estratégia de ação dos agentes sociais. A hipótese para a escolha das categorias metalúrgica e têxtil foi que, devido à peculiar combinação destes determinantes para cada uma delas, existiria um diferencial de poder de barganha em favor da primeira, que a habilitaria, em princípio, a obter avanços mais significativos em relação às leis salariais que os têxteis.

Parece possível supor que a resistência de um empregador, individualmente ou em um processo de negociação a nível do ramo de atividade, à concessão de reajustes superiores aos definidos na política salarial vigente dependeria de sua capacidade de absorver ou repassar tais aumentos. Esta possibilidade estaria associada basicamente ao tamanho de empresa e à estrutura do mercado em que ela atua.

No caso de grandes empresas ou daquelas que atuam em mercados oligopolizados, a possibilidade de repassar os aumentos salariais para os preços é bastante elevada. Uma categoria inserida em um setor no qual predominem estas características deveria encontrar, portanto, maior facilidade para negociar recomposições salariais mais favoráveis que as determinadas pelas políticas salariais.

Considerando que os produtos da indústria têxtil estão menos sujeitos à diferenciação e que as barreiras internas à entrada não são, em geral, muito fortes neste setor, a participação das empresas têxteis no mercado estaria mais diretamente associada aos diferenciais de custo que no caso das empresas dos vários ramos da metal-mecânica. Como decorrência, as grandes empresas deste último setor enfrentariam, em princípio, menores obstáculos para repassar aumentos de salários aos seus preços. Isto significaria que os trabalhadores da categoria metalúrgica encontrariam um ambiente mais favorável a suas reivindicações e, caso não houvesse nenhum outro fator atuando, teriam maior probabilidade de obter conquistas mais expressivas que as da categoria têxtil.

A transformação de um ambiente propício a negociações salariais mais favoráveis em elemento efetivo de fortalecimento do poder de barganha de uma categoria depende, no entanto, da estrutura ocupacional do setor produtivo em que esta se insere. A existência de uma grande parcela de trabalhadores não-qualificados, usualmente de fácil substituição e, por isto, sujeitos a elevada rotatividade, tende a fragilizar a categoria, já que a organização dos trabalhadores nos locais de trabalho e em torno de sindicatos mostra-se tanto mais factível quanto maior for a estabilidade destes no emprego. Por outro lado, uma participação expressiva do trabalho qualificado na estrutura ocupacional tende a ampliar as possibilidades reivindicativas de uma categoria, principalmente quando eles ocupam postos chave na cadeia produtiva ou sua substituição é relativamente difícil.

A parcela de trabalhadores não-qualificados nas indústrias metal-mecânicas e têxteis era muito semelhante e equivalia, em 1989, a cerca de 13% dos postos de trabalho diretamente envolvidos na produção¹. A participação de trabalhadores

(¹) Estas informações foram obtidas a partir de uma tabulação especial da Pesquisa de Emprego e Desemprego - PED/SP, realizada pela Fundação SEADE e pelo DIEESE.

qualificados era, no entanto, bastante diferenciada: nas primeiras correspondia a quase um terço do conjunto de postos na produção; na segunda, não atingia 10% deste universo.

Isto significa que a estrutura ocupacional do setor metal-mecânico fornece um substrato muito mais apropriado à organização e mobilização dos trabalhadores que a existente nas indústrias têxteis. Combinada aos aspectos setoriais antes destacados, esta característica permite supor que a categoria metalúrgica deve possuir uma capacidade de pressão e de obtenção de conquistas muito mais expressiva que a têxtil. Ou seja, o poder de barganha dos metalúrgicos tende a ser maior que o dos têxteis.

Como a estrutura produtiva brasileira é muito heterogênea, é provável a existência de situações internas às empresas metal-mecânicas e têxteis capazes de reverter esta suposta diferença de poder de barganha entre as duas categorias: trabalhadores em empresas metal-mecânicas podem estar submetidos a acordos menos favoráveis que nas têxteis e vice-versa, dependendo da forma como os fatores mencionados se combinam em cada planta produtiva. Por outro lado, é também possível que, devido a esta mesma heterogeneidade, conquistas por empresas não se generalizem facilmente, principalmente quando estiverem acima das possibilidades das indústrias mais frágeis do setor.

Ressalte-se ainda que a conjuntura econômica do período em análise deve ter exercido influência importante sobre a motivação dos trabalhadores nos processos de negociação. A instabilidade do nível de emprego, os altos níveis inflacionários e a adoção de inúmeros programas macroeconômicos de ajuste, mais que reforçar diferenças de poder de barganha entre categorias, fragilizaram a posição do conjunto de trabalhadores, submetendo-os, na maioria das vezes, a uma situação bastante adversa.

Finalmente, cabe considerar a questão da estratégia adotada pelos sindicatos ao longo da década de 80. Após os movimentos grevistas do final dos anos 70 e as mobilizações contra a crise do início dos 80, parece ter ocorrido uma mudança na orientação da ação sindical, que teria privilegiado a realização de movimentos por empresas ou por gêneros produtivos, recorrendo a greves por categoria apenas em momentos específicos.

É possível que esta opção tenha se baseado na hipótese que, obtidos ganhos em empresas ou segmentos nucleares de um setor, seria possível negociar, na data-base, sua generalização. Tratar-se-ia, portanto, do reconhecimento da profunda heterogeneidade que caracteriza a estrutura produtiva e da tentativa de construir mecanismos que permitissem superar obstáculos ao fortalecimento do poder de barganha do conjunto da categoria.

Contudo, como afirmado anteriormente, é questionável a efetiva possibilidade de generalização de todas conquistas obtidas por empresas para o conjunto da categoria. Ainda que isto possa ter ocorrido para algumas demandas e em momentos específicos, parece difícil supor que tenha se tornado uma norma nas negociações por categoria. Desta forma, é muito provável que os resultados observados nas negociações realizadas nas data-bases subestime a realidade de parcelas dos trabalhadores cujo grau de organização e a capacidade de reivindicação estejam acima da média da categoria.

Para o propósito da investigação a ser efetuada, esta última questão tem um duplo significado. Se existem fatores que permitem a trabalhadores de determinadas empresas a sustentação de posições de barganha privilegiadas, o mesmo deve ocorrer, ainda que em menor intensidade, entre categorias, o que reforça a hipótese quanto à diferença de poder de barganha entre os trabalhadores das categorias metalúrgica e têxtil. Quanto à possibilidade de a trajetória efetiva dos salários nas empresas ser mais favorável que o captado a partir dos resultados das negociações coletivas, isto não obscurece a importância da análise do significado efetivo dos mecanismos institucionais de determinação salarial que, por definir o patamar mínimo de reajuste, são especialmente relevantes para os trabalhadores mais frágeis.

2. As políticas salariais do período 1979-89

Entre outubro de 1979 e julho de 1989, a ação normativa do Estado sobre os reajustes dos salários nominais esteve condicionada pelo alto grau de instabilidade da

economia brasileira e pela rearticulação do movimento sindical, esta última em processo desde meados da década de 1970. As sucessivas alterações nos critérios de indexação e na periodicidade entre os reajustes buscaram, por um lado, promover a coerência entre a evolução dos salários e as políticas macroeconômicas de ajuste da economia e, por outro, revigorar a influência normalizadora exercida pelo Estado sobre as recomposições dos salários nominais, relativizada, em alguns momentos, pelas conquistas obtidas pelas categorias profissionais mais organizadas.

Ao reconstituir a trajetória da intervenção do Estado sobre os reajustes salariais neste período, observam-se duas características básicas: a enorme diversidade dos critérios de correção salarial instituídos e a curta vigência relativa de cada uma das políticas salariais (Tabela 1).

Como as discussões em torno dos critérios de reajuste definidos nas várias leis parecem apontar, estas características seriam a contrapartida das dificuldades encontradas pelo Estado para estabelecer normas que balizassem as recomposições salariais por um horizonte temporal mais amplo. Estas dificuldades adviriam da necessidade de formular regras que atendessem, simultaneamente, aos requisitos das várias políticas de ajuste econômico ou de choque anti-inflacionário implementadas no período e às demandas, ou pelo menos não se chocassem com elas, de um movimento sindical crescentemente organizado.

A operacionalização das normas oficiais de correção salarial teria, neste sentido, sido problematizada significativamente pela tentativa de conciliar objetivos tão díspares. As oscilações da política salarial no período 1979-89 poderiam ser tomadas como reflexo do predomínio ora de uma ora de outra destas orientações, o que dependeria da conjuntura político-econômica característica do momento em que cada uma daquelas leis foi implementada.

Para os objetivos desta análise, a visão retrospectiva das normas de reajuste salarial vigentes entre novembro de 1979 e março de 1990 se justifica por permitir definir, a partir da identificação da motivação básica para a adoção de determinadas regras

salariais, quando e porque seria esperado que uma política salarial fosse superada nas negociações diretas entre trabalhadores e empresários.

A lei salarial de 1979, por exemplo, por incorporar critérios para as recomposições salariais conquistados pelas categorias mais organizadas, seria uma legislação cujo cumprimento esperar-se-ia fosse mais rigoroso. Apesar da redução de parte dos índices de correção, a mesma tendência poderia ser associada à política salarial de 1980, seja por não ter abandonado a orientação de preservar o poder aquisitivo de parcela significativa dos salários, seja porque a modificação foi feita em um momento de inflexão do ritmo da atividade econômica.

Os decretos-lei de 1983 pareceriam legislações destinadas a serem superadas, por objetivarem transformar os salários em variável de ajuste na tentativa de enfrentamento da crise do setor externo. Contudo, por terem sido instituídos em um período de intensa redução dos níveis de emprego, desfavorável às negociações diretas, a extensão de seus efeitos sobre os salários não pode ser deduzida apenas do texto das leis, estando determinada também pelas peculiaridades sócio-econômicas daquele ano.

As políticas salariais de 1984 e 1985, pelos critérios restritivos que definiam para os reajustes salariais, poderiam ser consideradas como tendencialmente destinadas à superação. Esta tendência deve ter sido reforçada pelo fato de tais leis não terem, como os decretos que as antecederam, um ambiente econômico que respaldasse a contenção salarial por elas proposta, permitindo supor que seus impactos sobre os salários tenham sido, em grande parte, neutralizados nas negociações diretas.

As três leis salariais seguintes, elaboradas no contexto de planos de estabilização inflacionária e, portanto, predominantemente determinadas pela necessidade de coerência com as propostas de ajuste contidas nestes, não provocariam, em princípio, reações semelhantes dos trabalhadores às normas que instituíam.

No caso da lei salarial do Plano Cruzado, por exemplo, apesar da conversão dos salários pela média, a combinação dos demais mecanismos de reajustes com o crescimento da atividade econômica no período mostrou-se benéfica à evolução dos salários, reduzindo a ação reativa dos trabalhadores a suas determinações. Quanto à política

salarial do Plano Bresser, explicitamente formulada para conter o crescimento dos salários, esperar-se-ia que provocasse uma reação mais intensa dos trabalhadores contra suas determinações, levando à busca de critérios menos desfavoráveis nas negociações diretas. A tentativa do Plano Verão de instituir a livre negociação, ao depender de uma reversão inflacionária que ele não foi capaz de promover, também o teria tornado uma legislação que se esperaria fosse superada.

Em relação à lei salarial de 1989, ainda que tendo sido formulada em resposta à mobilização sindical, a expectativa seria quanto a uma influência pouco significativa de suas normas. Isto porque, frente ao descontrole inflacionário do período e ao comportamento positivo do nível de ocupação, qualquer regra que definisse reajustes diversos da reposição mensal da variação da inflação no mês anterior tenderia, provavelmente, a ser superada.

Sendo válidas estas considerações quanto à tendência de cumprimento - ou de superação - de cada uma das leis salariais do período 1979-89, elas subsidiariam o estabelecimento de um parâmetro para a avaliação do poder de barganha das categorias profissionais. Movimentos diversos aos esperados e/ou avanços em relação às normas salariais vigentes poderiam ser considerados como expressão da capacidade do sindicato de obter, na negociação coletiva, ganhos salariais para a base de trabalhadores por ele representada, partindo do patamar mínimo de reajuste fixado por cada uma das leis salariais.

3. As negociações coletivas no período 1978-89 - O caso dos trabalhadores metalúrgicos e têxteis do município de São Paulo

As greves de 1978, embora basicamente metalúrgicas e paulistas, marcaram o ressurgimento do movimento sindical brasileiro enquanto agente de mobilização e representação dos trabalhadores junto ao empresariado. A partir delas, iniciou-se também um período no qual, por readquirirem relativa autonomia frente ao

Estado, os sindicatos passaram a questionar a capacidade deste de definir os critérios de recomposição do valor real dos salários através da fixação de políticas salariais.

Analisando os acordos coletivos firmados pelos metalúrgicos e têxteis, entre 1978 e 1989, observa-se que eles refletem claramente a evolução do movimento sindical no período, seja pelo seu adensamento em termos de número de cláusulas, seja pelo progressivo avanço no conteúdo destas. No entanto, contrapostos às pautas de reivindicações, que também passaram por estes dois processos, eles permaneciam ainda muito distantes do conjunto de demandas levadas às negociações pelos trabalhadores⁽²⁾.

Por outro lado, comparando os acordos firmados pelas duas categorias parece se confirmar a hipótese quanto à existência de um diferencial de poder de barganha entre elas. Tomando como referência a articulação entre sindicato e bases e o poder de pressão sobre o empresariado, que se expressariam na forma e extensão dos direitos consagrados nas cláusulas firmadas nas negociações⁽³⁾, os metalúrgicos assumem posição superior, a qual é explicada pelo maior número de cláusulas acordadas e, principalmente, pelo conteúdo dos direitos conquistados.

A categoria têxtil estaria em posição inferior. Embora a diferença existente entre as duas categorias não seja tão acentuada como esperado *a priori*, visto que a maior parte das cláusulas presentes nos acordos metalúrgicos também são encontradas nos da categoria têxtil, ela não é negligenciável. A distinção básica entre elas é a maior desvinculação que os metalúrgicos conseguem imprimir às suas conquistas em relação aos

(2) Esta observação está referida somente à categoria metalúrgica, visto não ter sido possível recuperar as pautas de reivindicações dos têxteis. Evidência do baixo grau de organização do sindicato têxtil, estas pautas, embora formuladas e apresentadas nas negociações, não são preservadas em arquivo; ao contrário, são destruídas, sendo conservados apenas os acordos coletivos, exigência legal do Ministério do Trabalho.

(3) Para a avaliação das demandas presentes nas pautas e das cláusulas firmadas nos acordos coletivos, elas foram agrupadas em sete grandes temas: reivindicações salariais, adicionais e gratificações, outros benefícios, política de bem estar das empresas, situação funcional, condições de trabalho e poder sindical. A análise detalhada das demandas e das cláusulas, que sustenta as afirmações que se seguem, pode ser encontrada em S.M.C.BRANDÃO. *Política salarial e negociações coletivas - O caso das categorias metalúrgica, química e têxtil do município de São Paulo - 1978/89*. Campinas, UNICAMP, Dissertação de Mestrado, 1991, mimeo.

preceitos legais e aos designios do empresariado, a qual é ainda ténue nas cláusulas acordadas pelos têxteis.

O atraso do movimento operário e sindical têxtil fica demarcado também por cláusulas específicas encontradas em seus acordos coletivos. Extinção de controles para uso de banheiros, aceitação de limites para a utilização do fundo constituído pelos descontos assistenciais, compromisso de restringir a luta reivindicativa à data-base são itens acordados que explicitam a incipiência do processo de modernização das relações entre capital e trabalho no setor e, principalmente, demonstram ser ainda pequenos a capacidade reativa dos trabalhadores nos locais de trabalho e o poder de barganha do sindicato no momento da negociação.

Faz-se necessário, contudo, uma qualificação importante à ação sindical das duas categorias. Nenhuma delas conseguiu obter, nas negociações coletivas, qualquer avanço quanto a reivindicações fundamentais⁽⁴⁾, capazes de favorecer de forma inequívoca a posição de barganha dos trabalhadores. Se existem conquistas, portanto, elas estão referidas ainda à obtenção de maior espaço de negociação nos marcos da estrutura sindical existente, dificilmente podendo ser tratadas como indicativos de uma prática sindical efetivamente nova e transformadora⁽⁵⁾.

Se o conjunto das cláusulas presentes nos acordos permite estabelecer diferenças quanto à capacidade destas categorias obterem avanços, ainda que pontuais, sobre os parâmetros definidos na legislação trabalhista, o mesmo não se explicita a partir do exame das cláusulas salariais. Ao contrário, em todos os anos em que as políticas salariais foram superadas, verificou-se uma simultaneidade, quando não uma igualdade,

(4) Poderiam ser classificadas como tal as seguintes reivindicações: estabilidade geral, garantias no encerramento da firma, garantia de emprego e discussão com o sindicato em processos de automação, fornecimento ao sindicato do plano de cargos e salários, constituição de comissão de fábrica e/ou reconhecimento de delegado sindical e participação nos lucros das empresas.

(5) É importante ressaltar que estes resultados baseiam-se na análise das informações contidas nos acordos coletivos firmados pelas duas categorias profissionais. Não consideram, portanto, os ganhos porventura alcançados a nível das fábricas. Contudo, embora subestimem a realidade das categorias com maior capacidade de mobilização e poder de barganha nos locais de trabalho, eles explicitam os obstáculos à generalização de tais conquistas decorrentes da heterogeneidade produtiva e dos limites da estrutura sindical vigente.

nas conquistas alcançadas pelas categorias (Tabelas 2 e 3), as quais colocam em questão a suposta diferença de poder de barganha existente entre elas.

Consideradas as cláusulas salariais acordadas, observa-se que, em 1978, os metalúrgicos negociaram critérios de reajuste salarial que antecipavam as regras de recomposição dos salários que seriam instituídas pela lei 6708/79. Embora não tenham conseguido a antecipação semestral, os têxteis acordaram reajustes diferenciados com características semelhantes aos dos primeiros. Se o resultado do acordo dos metalúrgicos é compatível com seu papel de vanguarda do movimento sindical no período⁽⁶⁾, as conquistas dos têxteis poderiam ser consideradas como influenciadas pelos avanços obtidos pelos metalúrgicos do ABC em maio de 1978.

A partir de 1979, iniciou-se um inesperado comportamento semelhante das duas categorias frente às políticas salariais. Neste ano, ambas acordaram critérios de correção salarial ligeiramente diversos dos oficiais, explicitando a maior adequação da nova lei às condições econômicas e à mobilização dos trabalhadores. No período 1980-83, as regras acordadas pelos metalúrgicos e têxteis foram as mesmas previstas pelas leis salariais. O único e pequeno avanço registrado foi a obtenção de um abono pelos metalúrgicos, em novembro de 1983, para os trabalhadores que recebiam até dez salários mínimos naquele mês e que garantiu a estes um reajuste 4% superior ao legal.

Se a superação dos critérios de correção previstos nas políticas salariais vigentes e a conquista da trimestralidade, em 1984 e 1985, pelas duas categorias analisadas explicitam, por um lado, o descompasso entre tais políticas e a conjuntura político-econômica, por outro, questionam a eficácia da noção de poder de barganha do sindicato como indicativo básico das possibilidades de uma categoria contrapor-se às regras de reajuste salarial oficiais. Isto porque, ainda que os têxteis tenham acordado, em 1984, antecipação trimestral do INPC em percentual inferior ao acordado pelos metalúrgicos,

⁽⁶⁾ A análise da importância da categoria metalúrgica para a dinâmica sindical do final da década de 70 e início dos anos 80 pode ser encontrada em L.W.ABRAMO & R.A.SILVA. "O movimento sindical metalúrgico em São Paulo: 1978-1986". in: *Automação e movimento sindical no Brasil*. São Paulo, Hucitec, 1988; e E.SADER. *Quando novos personagens entraram em cena - Experiências, falas e lutas dos trabalhadores da Grande São Paulo (1970-80)*. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1988.

neste ano e no seguinte, nos demais critérios, houve uma grande semelhança - e mesmo uma igualdade, em 1985 - nas regras para reajuste salarial acordadas por ambas.

As conquistas salariais alcançadas em 1986 pelas duas categorias merecem uma análise cuidadosa. Por um lado, a diferença entre o índice de reajuste garantido em lei e o índice de correção obtido na data-base equivale aos 40% do IPC que, nos termos do DL 2284/86, caberia aos sindicatos negociar diretamente com os empresários. Embora seja um ganho, este deve ser qualificado, pois parece difícil supor que, após a conversão dos salários pela média e frente ao bom desempenho dos níveis de emprego no período, não houvesse acordo quanto à reposição plena das perdas verificadas entre março e outubro. Por outro lado, os ganhos salariais efetivos - obtidos através do acréscimo de um percentual sob o título de aumento real/produktividade - foram relativamente pequenos, principalmente quando considerada a situação favorável do mercado de trabalho naquele ano.

O movimento simultâneo de superação das leis salariais, com a definição de parâmetros idênticos para os reajustes, voltou a ocorrer no biênio 1987-88. Nestes anos, mais que instituir novas regras para as recomposições salariais, os acordos registraram a superação de limites à correção impostos pela lei salarial do Plano Bresser: em 1987, as duas categorias obtiveram, no acordo coletivo, a incorporação da inflação de junho de 1987, expurgada pelo plano dos reajustes salariais; e, em 1988, acordaram a antecipação da diferença entre IPC e URP, buscando evitar o descolamento entre reajustes salariais e variação da inflação.

Contudo, os resultados mais surpreendentes quanto aos critérios de reajuste salarial acordados pelas duas categorias foram registrados em 1989. Embora ambas tenham conquistado regras mais permissivas que as vigentes na lei 7789/89, os metalúrgicos acordaram recomposição mensal parcial para os trabalhadores que

recebessem acima de três mínimos⁽⁷⁾, com a diferença zerada trimestralmente. Os têxteis, ao contrário, conquistaram reajuste mensal pela variação integral do IPC para toda a categoria, critério mais vantajoso, portanto, que o obtido pelos primeiros.

Centrando a atenção somente nos índices de correção salarial (coluna 2, Tabelas 2 e 3), a semelhança dos resultados alcançados por tais categorias torna-se ainda mais explícita. Verifica-se que a obtenção de índices de recomposição salarial superiores aos fixados em lei constituiu quase uma exceção: para os metalúrgicos, ocorreu apenas em 1978, 1987 e 1989; para os têxteis, apenas no biênio 1978-79 e em 1987.

Quando considerado o percentual de reajuste salarial acordado - incluindo aumento real/produtividade - (coluna 3, tabelas 2 e 3), a conquista de índices acima dos legais torna-se regra, pois apenas em 1983 não foram obtidos percentuais superiores pelas duas categorias. O aspecto mais importante, contudo, é que tais avanços ocorreram em percentuais muito semelhantes, ou mesmo absolutamente iguais, para ambas. Em suma, em termos gerais, os salários dos trabalhadores metalúrgicos e têxteis, quando considerados os resultados alcançados nas negociações coletivas, tenderam a variar, entre datas-base, segundo percentuais praticamente idênticos, distanciando-se dos índices garantidos em lei em períodos e segundo patamares muito semelhantes.

A grande semelhança entre os resultados obtidos para os reajustes salariais parece indicar que a atuação dos sindicatos analisados orientou-se, no período considerado, para uma homogeneização das conquistas inter-categorias. Apesar das diferenças de poder de barganha específico a cada categoria, o que parece ter ocorrido foi uma transformação da negociação coletiva em instância de definição do reajuste mínimo para o conjunto dos trabalhadores, mínimo definido tendo como referência a política salarial vigente e as negociações de outras categorias simultaneamente em curso.

⁽⁷⁾ Cabe uma pequena observação quanto à adoção, por esta categoria, do salário mínimo como referência para a definição das faixas de reajuste salarial. Em função dos aumentos reais esperados para o salário mínimo a partir da promulgação da Constituição Federal, em outubro de 1988, os metalúrgicos parecem ter apostado em uma evolução mais favorável deste que a do BTN, garantindo reajustes pela variação plena do IPC para valores nominais de salários mais elevados, o que parece ter efetivamente ocorrido em 1989.

Se tal conclusão é válida, o poder normalizador exercido por tais sindicatos pode ter sido de fundamental importância para evitar que categorias menos organizadas, com menor poder de barganha, como a têxtil por exemplo, tivessem seus salários variando em níveis inferiores aos de categorias mais organizadas, como a metalúrgica. Se a ação sindical destas categorias não provocou, no período em questão, aumento da dispersão salarial, se o papel equalizador assumido pelos sindicatos teve efetiva importância, a ocorrência de qualquer processo de segmentação intra e inter-categorias consideradas deve ter se dado ou através de ganhos por empresa ou por descumprimento de acordo.

4. Considerações Finais

As conquistas salariais obtidas pelas categorias profissionais metalúrgica e têxtil parecem se adequar às considerações quanto à tendência ao cumprimento - ou à superação - de cada uma das leis salariais anteriormente formuladas. Ao comparar tais conquistas, observou-se que, apesar das diferenças captadas nas demais cláusulas dos acordos firmados pelas categorias, que permitiriam afirmar a existência de graus diferenciados de organização e mobilização entre elas, os ganhos frente às políticas salariais apresentam grande semelhança.

A homogeneidade das conquistas salariais das duas categorias permitiria supor que, se dependesse apenas dos resultados alcançados nas negociações coletivas nas datas-base, não teria ocorrido uma dispersão salarial entre elas. Assim, ao invés de promover uma segmentação em decorrência do suposto diferencial de poder de barganha, a ação sindical de metalúrgicos e têxteis teria apresentado, no período em análise, uma tendência normalizadora dos salários.

Considerando que as observações quanto aos determinantes da diferença de poder de barganha entre as duas categorias, apresentadas no primeiro item deste

trabalho, permaneçam válidas, o resultado que se depreende da análise poderia ser considerado sob dois aspectos.

Para os metalúrgicos, categoria supostamente mais forte e organizada, a igualdade das conquistas salariais em relação aos têxteis estaria explicitando os efeitos, sobre seu poder de barganha, da sobreposição da crise da década de 1980 com as características estruturais do mercado de trabalho. Se, nos momentos de crise, o poder de negociação desta categoria foi muito debilitado, nos momentos de auge, a atuação do sindicato deve ter sido problematizada pela estrutura do mercado de trabalho, que o impediu de obter ganhos significativos para o conjunto de sua base.

Assim, o fato da categoria mais forte não ter alcançado conquistas mais expressivas seria atribuível à fragilização relativa de seu poder de barganha no período em questão. Ainda que tenham sido registrados avanços, o sindicato teria sido levado a assumir uma postura defensiva, visando bloquear uma deterioração ainda maior dos rendimentos dos trabalhadores por ele representados. Neste sentido, pode-se dizer que a ação sindical nos anos 80 foi pautada pela necessidade de corrigir as insuficiências da lei salarial enquanto proteção do poder de compra dos salários.

A semelhança dos resultados salariais obtidos pelos têxteis, categoria mais frágil, poderia ser considerada como decorrência da ação do aparato institucional que regula as relações de trabalho no Brasil - Justiça do Trabalho, data-base e política salarial.

A existência desta estrutura montada pelo Estado, ao criar a possibilidade de a Justiça do Trabalho, em julgamento de dissídio na data-base, arbitrar reajustes ou generalizar conquistas obtidas por categorias mais fortes, constitui uma fonte de pressão fundamental sobre o empresariado. É possível que este, diante de tal possibilidade passasse a pautar sua ação pela comparação entre acordos firmados por outras categorias, concedendo ganhos salariais cuja vinculação com a capacidade de barganha da categoria não seria direta, mas que encontrariam explicação nas tendências em curso para as negociações salariais.

Quanto à relação entre negociações coletivas e política salarial, a característica mais relevante do longo período considerado é o fato dos critérios de reajuste

salarial acordados não terem representado uma negação absoluta das regras instituídas pelas leis salariais. Ao contrário, ainda que, ao formularem suas reivindicações, os metalúrgicos buscassem critérios de reajuste muito diversos dos oficiais, os resultados dos acordos das duas categorias, nos anos em que se verificaram avanços em relação à política salarial, demonstram que esta foi tomada, em geral, como definidora da correção mínima dos salários.

Inovações claras em relação à política salarial vigente somente ocorreram em 1978, nos critérios acordados pelos metalúrgicos; na adoção da trimestralidade, em 1984-85; em 1985, na instituição da recomposição plena de todos os salários; e, em 1989, na adoção da correção integral dos salários da categoria têxtil. Ou seja, avanços substanciais só foram obtidos em 1984-85; os demais foram específicos ou tomaram as regras oficiais como parâmetros mínimos.

O aspecto mais marcante é que, a despeito de estarem sendo analisadas categorias com poder de barganha bastante diferenciado, inseridas em setores produtivos com distintos graus de dinamismo e modernização, em um período cuja variabilidade de nível de atividade econômica e de emprego foi muito grande, os critérios gerais definidos pelo Estado para os reajustes salariais constituíram, ao longo do período 1978-89, referência central para a definição, nas negociações coletivas, das regras para a recomposição dos salários dos metalúrgicos e têxteis do município de São Paulo. Tomando por base os reajustes mínimos garantidos pelas leis salariais do período, estas categorias obtiveram conquistas que, longe de diferenciá-las segundo seu poder de barganha, definiram novo patamar mínimo para os reajustes, superior ao oficial mas muito semelhante para ambas. As negociações coletivas atuaram, portanto, no mesmo sentido equalizador das políticas salariais, transferindo para as negociações descentralizadas por empresas, que porventura viessem a ocorrer, a possibilidade de promover a diferenciação salarial.

Quanto a esta última questão, informações fornecidas pela RAIS para o conjunto de trabalhadores metalúrgicos e têxteis que permaneceram na mesma empresa e ocupação, no período 1982-88, mostram que o comportamento efetivo dos rendimentos das

duas categorias foi distinto⁽⁸⁾. Embora a evolução geral tenha sido semelhante para ambas - redução dos salários em 1983, recomposição e aumento real em 1984-86 e oscilação com tendência à queda no biênio 1987-88 -, os percentuais de variação entre os anos apresentam diferenças não desprezíveis, em geral em favor dos salários dos metalúrgicos.

Trata-se, portanto, de uma trajetória que se afasta da captada a nível dos acordos coletivos, que foi objeto deste trabalho. Ela não nega, no entanto, as conclusões obtidas. Ao contrário, reforça a afirmação quanto à dificuldade de generalizar, nas datase, as conquistas obtidas a nível das empresas e, frente aos obstáculos estruturais e conjunturais ao fortalecimento do poder de barganha do conjunto das categorias profissionais, fortalece a importância da existência de uma instância capaz de definir um patamar mínimo de recomposição para os salários, seja através de uma política salarial definida pelo Estado, seja através da negociação de um contrato coletivo nacional.

(*) A análise destas informações pode ser encontrada no trabalho de T.M.ROSA. *Os Salários das Ocupações de Gestão da Atividade Produtiva dos Setores Industriais Metalúrgico, Químico e Têxtil - Município de São Paulo - 1982-1988*. Campinas, Instituto de Economia - Unicamp, Monografia de Graduação, 1993 (mimeo).

Tabela 1 - Características das políticas salariais 1979/1989

políticas salariais	Características			
	vigência	periodicidade dos reajustes	indexador	critérios de recomposição
Lei 6708/79	out/79 a nov/80	semestral	INPC	reajuste em "cascata" para as faixas: - até 3 SM = 110% do INPC - de 3 a 10 SM = 100% do INPC - acima de 10 SM = 80% do INPC
Lei 6886/80	dez/80 a dez/83	semestral	INPC	reajuste em "cascata" para as faixas: - até 3 SM = 110% do INPC - de 3 a 10 SM = 100% do INPC - de 10 a 15 SM = 80% do INPC - de 15 a 20 SM = 50% do INPC - acima de 20 SM, livre negociação
DL 2012/83	jan/83 a abr/83	semestral	INPC	reajuste em "cascata" para as faixas: - até 3 SM = 100% do INPC - de 3 a 7 SM = 95% do INPC - de 7 a 15 SM = 80% do INPC - de 15 a 20 SM = 50% do INPC - acima de 20 SM, livre negociação
DL 2024/83	mai/83 a jun/83	semestral	INPC	reajuste em "cascata" para as faixas: - até 7 SM = 100% do INPC - de 7 a 15 SM = 80% do INPC - de 15 a 20 SM = 50% do INPC - acima de 20 SM, livre negociação
DL 2045/83	jul/83 a set/83	semestral	INPC	80% do INPC
DL 2064/83	out/83	semestral	INPC	38 faixas de reajuste, variando de 100% do INPC para 1 a 3 SM até 30% do INPC de 39 a 40 SM
DL 2065/83	out/83 a set/84	semestral	INPC	reajuste em "cascata" para as faixas: - até 3 SM = 100% do INPC - de 3 a 7 SM = 80% do INPC - de 7 a 15 SM = 60% do INPC - de 15 a 20 SM = 50% do INPC - acima de 20 SM, livre negociação

Fonte: Leis e Decretos Salariais.

Obs: SM: salário mínimo

URP: Unidade de Referência de Preços

BTN: Bônus do Tesouro Nacional

continua

Tabela 1 - Características das políticas salariais 1979/1989

continuação

políticas salariais	Características			
	vigência	periodicidade dos reajustes	indexador	critérios de recomposição
Lei 7238/84	out/84 a nov/85	semestral	INPC	reajuste em "cascata" para as faixas: - até 3 SM = 100% do INPC - acima de 3 SM = 80% do INPC
Lei 7450/85	dez/85 a fev/86	semestral	IPCA	reajuste em "cascata" para as faixas: - até 10 SM = 100% do IPCA - acima de 10 SM = 80% do IPCA
DL 2284/86 (Plano Cruzado)	mar/86 a mai/87	escala móvel	IPC	- reajuste automático de 20%, sempre que a inflação acumulada fosse igual ou maior que este valor, compensável na data-base - percentual acima de 20% acumulava para gatilho seguinte - na data-base, 60% da variação anual do IPC, 40% restantes negociados
DL 2335/87 (Plano Bresser)	jun/87 a dez/88	mensal	IPC	- reajuste mensal pela URP, a título de antecipação compensável na data-base - URP seria fixa dentro de um trimestre e corresponderia à média da variação do IPC no trimestre imediatamente anterior
MP 32/89 (Plano Verão)	jan/89 a jun/89	- x -	- x -	não foram definidos critérios para indexação dos salários após saída do congelamento
Lei 7789/89	jul/89 a fev/90	trimestralidade com antecipação mensal	IPC	- trimestralmente, salários até 1851 BTN teriam reajuste igual ao IPC acumulado três meses anteriores e salários acima de 1851 BTN teriam parcela superior a este valor negociada livremente - antecipações mensais em "cascata" segundo as seguintes faixas: até 278 BTN = 100% do IPC de 278 a 1851 BTN = percentual acima de 5% do IPC do mês anterior acima de 1851 BTN = livre negociação

Fonte: Leis e Decretos Salariais.

Obs: SM: salário mínimo

URP: Unidade de Referência de Preços

BTN: Bônus do Tesouro Nacional

Tabela 2 - Evolução salarial - Metalúrgicos do Município de São Paulo 1978/1989

Mês	Critérios(*)					Índices(**)				
	Oficial	Correção	(2)/(1)	Acordado	(3)/(1)	IGP/	ICV/	ICV/	INPC/	IPC/
	(1)	(2)		(3)		FGV	FIPE	DIIESE	IBGE	IBGE
nov/78	43,00	64,45	1,15	64,45	1,15	41,51	41,96	42,05	- - -	- - -
nov/79	57,72	57,72	1,00	67,00	1,06	63,16	55,40	56,15	- - -	- - -
nov/80	97,25	97,25	1,00	113,03	1,08	109,12	84,71	87,55	101,63	- - -
nov/81	130,03	130,03	1,00	141,53	1,05	96,13	95,37	99,44	100,72	- - -
nov/82	113,20	113,20	1,00	121,73	1,04	95,96	88,15	96,19	93,92	- - -
nov/83	156,80	156,80	1,00	156,80	1,00	197,17	145,69	160,22	172,12	- - -
nov/84	190,96	190,96	1,00	202,60	1,04	210,99	164,09	182,97	186,9	- - -
nov/85	216,59	216,59	1,00	254,58	1,12	212,77	207,53	226,31	215,90	- - -
mar/86(8)	26,57	8,00	0,85	- - -	- - -	- - -	- - -	- - -	- - -	- - -
nov/86	6,22	10,37	1,04	13,68	1,07	10,58	15,41	17,49	11,09	10,37
nov/87	217,98	300,84	1,26	316,87	1,31	328,51	309,32	384,61	318,39	300,85
nov/88	714,42	714,42	1,00	779,57	1,08	714,87	710,45	713,76	770,11	714,43
nov/89	1303,78	1416,08	1,09	1453,98	1,11	1340,95	1186,42	1394,88	1337,78	1303,78

Fonte: Políticas salariais e acordos coletivos: FGV, FIPE, DIIESE, IBGE.

(*) Percentual de variação salarial entre datas-base.

(8) Conversão para a média do semestre anterior.

(**) Variação de preços entre novembro e outubro; para 1986, variação entre março e outubro.

(1) Índice de recomposição previsto nas leis salariais.

(2) Índice de recomposição salarial obtido nos acordos.

(3) Inclui índices de recomposição e aumento real/produktividade.

Tabela 3 - Evolução salarial - Testais do Município de São Paulo 1978/1989

Mês	Critérios(*)					Índices(**)				
	Oficial	Correção	(2)/(1)	Acordado	(3)/(1)	IGP/	ICV/	ICV/	INPC/	IPC/
	(1)	(2)	(3)	(3)	(3)	FGV	FIPE	DIEESE	IBGE	IBGE
nov/78	43,00	54,00	1,08	54,00	1,08	41,51	41,96	42,05	- * -	- * -
nov/79	57,72	61,17	1,02	66,00	1,05	63,16	55,40	58,15	- * -	- * -
nov/80	97,25	97,25	1,00	111,06	1,07	109,12	84,71	87,55	101,63	- * -
nov/81	130,03	130,03	1,00	139,23	1,04	96,13	95,37	99,44	100,72	- * -
nov/82	113,20	113,20	1,00	121,73	1,04	95,96	88,15	96,19	93,92	- * -
nov/83	156,80	156,80	1,00	156,80	1,00	197,17	165,69	160,22	172,12	- * -
nov/84	190,96	190,96	1,00	196,78	1,02	210,99	144,09	182,97	186,99	- * -
nov/85	216,59	216,59	1,00	254,58	1,12	212,77	207,53	228,31	215,90	- * -
mar/86(8)	26,57	8,00	0,85	- * -	- * -	- * -	- * -	- * -	- * -	- * -
nov/86	6,22	10,37	1,04	16,00	1,09	10,58	15,41	17,49	11,09	10,37
nov/87	217,98	254,00	1,11	257,54	1,12	328,51	309,32	384,61	318,39	300,85
nov/88	714,42	714,42	1,00	779,57	1,08	714,87	710,45	713,66	770,11	714,43
nov/89	1303,78	1303,78	1,00	1444,16	1,11	1340,95	1186,42	1394,88	1337,78	1303,78

Fonte: Políticas salariais e acordos coletivos: FGV, FIPE, DIEESE, IBGE.

(*) Percentual de variação salarial entre datas-base.

(8) Conversão para a média do semestre anterior.

(**) Variação de preços entre novembro e outubro; para 1986, variação entre março e outubro.

(1) Índice de recomposição previsto nas leis salariais.

(2) Índice de recomposição salarial obtido nos acordos.

(3) Inclui índice de recomposição e aumento real/produktividade.

5. Bibliografia

- ABRAMO, L.W. & SILVA, R.A. (1988) "O movimento sindical metalúrgico em São Paulo: 1978-1986". in: *Automação e movimento sindical no Brasil*. São Paulo, Hucitec.
- BRANDÃO, S.M.C (1991) *Política salarial e negociações coletivas - O caso das categorias metalúrgica, química e têxtil do município de São Paulo - 1978/89*. Campinas, UNICAMP, Dissertação de Mestrado, mimeo.
- ROSA, T.M. (1993) *Os Salários das Ocupações de Gestão da Atividade Produtiva dos Setores Industriais Metalúrgico, Químico e Têxtil - Município de São Paulo - 1982-1988*. Campinas, Instituto de Economia - Unicamp, Monografia de Graduação, (mimeo).
- SADER, E. (1988) *Quando novos personagens entraram em cena - Experiências, falas e lutas dos trabalhadores da Grande São Paulo (1970-80)*. Rio de Janeiro, Paz e Terra.

TEXTO PARA DISCUSSÃO. IE/UNICAMP

Fazem parte desta Série:

- n. 1 COUTINHO, Mauricio. **Marx - reprodução do capital.** jul./91. (esgotado).
- n. 2 COSTA, Fernando Nogueira da. **A formação da taxa de juros no Brasil.** set./91.(esgotado).
- n. 3 SERRA, José & AFONSO, José Roberto R. **As finanças públicas municipais: trajetórias e mitos.** out./91. (esgotado).
- n. 4 COSTA, Fernando Nogueira da. **Política de câmbio e juros vs. dolarização programada e Banco Central independente.** jan./92. (esgotado).
- n. 5 SUZIGAN, Wilson. **A indústria brasileira após uma década de estagnação: questões para política industrial.** fev./92. 2a. ed. (esgotado).
- n. 6 SANTOS FILHO, Otaviano Canuto dos. **Mudança técnica e concorrência: um arcabouço evolucionista.** abr./92.
- n. 7 POSSAS, Maria Silvia. **Aprendendo com os clássicos: notas sobre valor e capitalismo.** abr./92.
- n. 8 KAGEYAMA, Angela Antonia. **O emprego agrícola em 1985: análise preliminar.** maio/92.
- n. 9 POSSAS, Mario Luiz. **Concorrência, inovação e complexos industriais: algumas questões conceituais.** jun./92. (esgotado).
- n. 10 MACHADO, João Bosco Mesquita & ARAÚJO JR., José Tavares de. **Impacto das políticas comercial e cambial sobre o padrão de comércio internacional dos países da ALADI: o caso do Brasil.** jul./92. (esgotado).
- n. 11 COSTA, Fernando Nogueira da. **(Im)Propriedades da Moeda.** out./92.
- n. 12 SANTOS FILHO, Otaviano Canuto dos. **Ajustamento estrutural e orientação exportadora: sobre as lições da Coréia do Sul e do México.** out./92. (esgotado).
- n. 13 SUZIGAN, Wilson. **Política comercial e perspectivas da indústria brasileira.** dez./92. (esgotado).
- n. 14 SOTO B., Fernando. **Da indústria do papel ao complexo florestal no Brasil: o caminho do corporatismo tradicional ao neocorporatismo.** jan./93. (esgotado).

- n. 15 BAPTISTA, Margarida; FAJNZYLBER, Pablo; PONDÉ, João Luiz. **Os impactos da nova política industrial nas estratégias competitivas das empresas líderes da indústria brasileira de informática: a falsa "modernidade" e os limites da competitividade internacional.** jan./93. (esgotado).
- n. 16 NEGRI, Barjas. **Urbanização e demanda de recursos hídricos na Bacia do Rio Piracicaba no Estado de São Paulo.** mar./93.
- n. 17 POSSAS, Mario Luiz. **O conceito de concorrência em Marshall: uma perspectiva schumpeteriana.** abr./93. (esgotado).
- n. 18 COUTINHO, Mauricio Chalfin. **Marx e os preços de produção.** abr./93. (esgotado).
- n. 19 COSTA, Fernando Nogueira da. **Inovações financeiras e política monetária.** abr./93.
- n. 20 LEAL, João Paulo Garcia. **Evolução do comércio exterior sul-coreano de manufaturas segundo suas vantagens comparativas reveladas: 1981-1988.** maio/93.
- n. 21 OLIVEIRA, Fabrício Augusto de. **A desordem fiscal e os caminhos para uma nova reforma do sistema tributário.** maio/93.
- n. 22 MACEDO E SILVA, Antonio Carlos. **Keynes's economics and the search for a new economic theory: the "equilibrium trap".** jun./93.
- n. 23 NEGRI, Barjas. **A desconcentração da indústria paulista nos últimos vinte anos (1970-1990).** jul./93.
- n. 24 CRUZ, Paulo Roberto Davidoff Chagas. **Endividamento externo e transferência de recursos reais ao exterior: os setores público e privado na crise dos anos oitenta.** jul./93. (esgotado).
- n. 25 DEQUECH FILHO, David. **Salários e absorção de mão-de-obra no Brasil: um exame a partir das regiões metropolitanas.** jul./93.
- n. 26 LOPREATO, Francisco Luiz Cazeiro. **Crise de financiamento dos governos estaduais (1980/1988).** ago./93.
- n. 27 SANTOS FILHO, Otaviano Canuto dos. **Investimento direto externo e reestruturação industrial.** ago./93. (esgotado).
- n. 28 SANTOS FILHO, Otaviano Canuto dos. **Technological change and late industrialization: lessons from a post keynesian evolutionary approach.** set./93.
- n. 29 DEDECCA, Cláudio Salvadori e MONTAGNER, Paula. **Flexibilidade produtiva e das relações de trabalho. Considerações sobre o caso brasileiro.** out./93.

- n. 30 LIMA, Gilberto Tadeu. *Taxonomy of production economies and monetary determination of effective demand: a puzzle in Keynes' economics*. out./93.
- n. 31 BIASOTO JUNIOR, Geraldo. *Tributação: princípios, evolução e tendências recentes*. nov./93.
- n. 32 CRUZ, Paulo Roberto Davidoff Chagas. *Notas sobre o financiamento de longo prazo na economia brasileira do após-guerra*. nov./93.
- n. 33 SUZIGAN, Wilson & SZMRECSÁNYI, Tamás. *Os investimentos estrangeiros no início da industrialização do Brasil*. jan./94.
- n. 34 REYDON, Bastiaan Philip. *A especulação com terras agrícolas: uma interpretação a partir de um referencial teórico pós-keynesiano*. jan./94.
- n. 35 BELIK, Walter. *Um estudo sobre o financiamento da política agroindustrial no Brasil (1965-87)*. abr./94.
- n. 36 HIGACHI, Hermes Yukio. *Estratégias das empresas líderes na indústria brasileira do papel*. maio/94.
- n. 37 COUTINHO, Mauricio Chalfin. *Marx e a economia política clássica: trabalho e propriedade*. maio/94.
- n. 38 PONDE, João Luiz S. P. de Souza. *Coordenação, custos de transação e inovações institucionais*. jul./94.
- n. 39 CINTRA, Marcos Antonio Macedo. *Uma visão crítica da teoria da repressão financeira*. jul./94.
- n. 40 MATIJASCIC, Milko. *Fundos de pensão e rearticulação da economia brasileira*. jul./94.
- n. 41 CORSI, Francisco Luiz. *As discussões em torno dos rumos da economia brasileira ao final do Estado Novo*. jul/94
- n. 42 GRAZIANO DA SILVA, José. *A formação de preços dos produtos agrícolas: notas para discussão de uma abordagem alternativa*. nov./94
- n. 43 LOPREATO, Francisco Luiz C. - *Dificuldades e Perspectivas dos Bancos Estaduais*. nov./94.

REVISÃO E EDITORAÇÃO: NEIDE PEREIRA BALDOVINOTTI e REGINA VOLOCH SANTIN
IMPRESSÃO E ACABAMENTO: GRÁFICA DO INSTITUTO DE ECONOMIA/UNICAMP